

# **Pankkiasiakkaiden suhtautuminen jatkuvaan säästämiseen ja sijoittamiseen**

Jaana Hyödynmaa

Opinnäytetyö

Marraskuu 2015

Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala

Tradenomi (AMK), liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä(t) Hyödynmaa, Jaana	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä 16.11.2015
	Sivumäärä 41	Julkaisun kieli Suomi
		Verkkojulkaisulupa myönnetty: x
Työn nimi <b>Pankkiasiakkaiden suhtautuminen jatkuvaan säästämiseen ja sijoittamiseen</b>		
Tutkinto-ohjelma Liiketalouden koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) Nikmo, Auli		
Toimeksiantaja(t) Ruoveden Osuuspankki		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Opinnäytetyössä tutkittiin jatkuvaan säästämiseen ja sijoittamiseen vaikuttavia tekijöitä. Työn tarkoitus oli selvittää kohdeyrityksen asiakkaiden säästämiskäyttäytymiseen vaikuttavia tekijöitä ja suhtautumista jatkuvaan säästämiseen ja sijoittamiseen. Työn toimeksiantajana toimi Ruoveden Osuuspankki.</p> <p>Opinnäytetyön teoreettisessa viitekehyksessä käsiteltiin säästämistä ja säästämistuotteita sekä kuluttajan ostopäätösprosessia. Tutkimus toteutettiin keväällä 2015 kvantitatiivisena kyselytutkimuksena. Kysely lähetettiin postitse kuudellesadalle Ruoveden Osuuspankin asiakkaalle. Vastauksia saatiin 174 vastausprosentin ollessa 34 %.</p> <p>Tutkimustulosten perusteella voidaan todeta, että säästämiseen ja sijoittamiseen vaikuttaa monet eri asiat. Vastaajista 69 % säästi säännöllisesti ja yleisin säästösumma oli 50-199 euroa. Vastaajien säästämishalukkuuteen vaikuttivat eniten tuotteen riskittömyys, vaivattomuus sekä hyvät tuottomahdollisuudet. Myös asiakkaan rahatilanne vaikutti säästämisen aloittamiseen.</p> <p>Opinnäytetyö antaa toimeksiantajalle tietoa säästämiseen ja sijoittamiseen vaikuttavista tekijöistä sekä asiakkaiden asenteista jatkuvaan säästämiseen. Tulosten perusteella voidaan sanoa, että vastaajat toivovat vuorovaikutusta asiakkaan ja pankin välille erilaisten messutapahtumien ja asiakkuusiltojen muodossa. Toimeksiantajan voisikin olla hyvä vastaisuudessa järjestää tällaisia tapahtumia. Jatkotutkimusaiheena kannattaisi tutkia, mihin kuluttajien raha menee.</p>		
Avainsanat ( <a href="#">asiasanat</a> )		
Jatkuva säästäminen, säästäminen, sijoittaminen, säästämistuotteet, ostopäätösprosessi		
Muut tiedot		

Author(s) Hyödynmaa, Jaana	Type of publication Bachelor's thesis	Date 16.11.2015
		Language of publication: Finnish
	Number of pages 41	Permission for web publication: x
Title of publication <b>Bank customers' stance on continuous saving and investing</b>		
Degree programme Business Administration		
Supervisor(s) Nikmo, Auli		
Assigned by Ruoveden Osuuspankki Bank		
<p>Abstract</p> <p>The thesis focused on the factors contributing to continuous saving. The aim was to explore the factors affecting the saving behavior of the Ruoveden Osuuspankki customers and their stance on continuous saving. The thesis was assigned by Ruoveden Osuuspankki Bank.</p> <p>The theoretical framework includes saving and saving products as well as customers' buying process. The study was executed in spring 2015. The research approach was quantitative and the empirical data was gathered by a questionnaire. The questionnaire was sent to 600 customers. 174 of them returned the questionnaire, which means that the response rate was 34 %.</p> <p>On the basis of the research results, it can be said that there are many factors affecting continuous saving. 69 % of the respondents were already saving continuously and the most common amount saved was 50-199 euros. The respondents especially appreciate if the saving product is free from risks, makes good profit, and is effortless.</p> <p>The results inform Ruoveden Osuuspankki of what their customer's attitudes to continuous saving are, and what affects in continuous saving. Many respondents hoped for fairs where they could learn more about saving and different saving methods. The assigner could use this information and arrange these kinds of fairs. Further studies could explore consumers' use of money.</p>		
Keywords/tags ( <a href="#">subjects</a> )		
Continuous saving, saving products, buying decision process, consumer behavior		
Miscellaneous		

## Sisältö

1	Johdanto .....	3
2	Tutkimusasetelma.....	4
2.1	Tutkimuskysymykset ja tutkimusmenetelmä.....	4
2.2	Tutkimuksen toteutus .....	5
3	Säästäminen.....	7
3.1	Säästämisen lähtökohdat .....	7
3.2	Säästäminen Suomessa .....	8
3.3	Säästämistuotteet .....	10
4	Ostopäätösprosessi.....	13
4.1	Tarpeen tunnistaminen.....	14
4.2	Informaation etsiminen .....	15
4.3	Vaihtoehtojen vertailu .....	15
4.4	Ostopäätös .....	16
4.5	Ostopäätöksen jälkeinen käyttäytyminen.....	17
5	Tutkimuksen tulokset.....	18
5.1	Vastaajien taustatiedot .....	18
5.2	Säästämis- ja sijoittamistottumukset .....	21
5.3	Säästämis- ja sijoittamishalukkuus.....	23
5.4	Informaation saaminen .....	27
6	Johtopäätökset .....	29
7	Pohdinta.....	31
	Lähteet .....	34
	Liitteet.....	36

## Taulukot

Taulukko 1. Vastaajan sukupuoli.....	19
Taulukko 2. Vastaajan ikä.....	19
Taulukko 3. Vastaajan ammatti .....	20
Taulukko 4. Vastaajan bruttotulot kuukaudessa/euroa.....	20
Taulukko 6. Vastaajan syy säästämättömyyteen .....	22
Taulukko 7. Säästökohde .....	23
Taulukko 8. Kuukausittainen säästösumma euroina .....	24
Taulukko 9. Säästämishorisontti .....	24
Taulukko 10. Säästökohde .....	25
Taulukko 11. Tekijöiden vaikutus säästämishalukkuuteen .....	26
Taulukko 12. Informaation saaminen .....	28
Taulukko 13. Yhteystapa.....	28

# 1 Johdanto

Tässä opinnäytetyössä käsitellään säästämistä ja sijoittamista sekä keinoja jatkuvan säästämisen ja sijoittamisen edistämiseen ja syihin sen taustalla. Työn toimeksiantajana toimii Ruoveden Osuuspankki. Tutkimuksen kohteena on yritys selvittää jatkuvaan säästämiseen ja sijoittamiseen vaikuttavia tekijöitä ja sitä, mikä vaikuttaa säästämishalukkuuteen. Lisäksi tavoitteena on saada selville asiakkaiden mielipiteitä ja kehitysehdotuksia pankin palveluista säästämiseen ja sijoittamiseen liittyen. Aihe on toimeksiantajalle tärkeä ja tuo pankille tarpeellista tietoa.

Ajatus työn aiheen valitsemiseen lähti omasta kiinnostuksestani säästämistä ja sijoittamista kohtaan. Aloitettuani työskentelyn pankkisektorilla kiinnostus aihetta kohtaan luonnollisesti vain kasvoi, ja halusin tietää aiheesta lisää. Pankkialalla työskenneltäessä motivaatio uuden oppimiseen on välttämätöntä, sillä ala on haavoittuvainen markkinoiden heilahteluille. Esimerkiksi korkotasojen heilahdellessa asiat muuttuvat jatkuvasti. Korkotasojen ollessa alhaiset ihmisten säästämishalukkuus laskee, sillä tileiltä ei saa rahoilleen hyvää vastinetta.

Ruoveden Osuuspankkiin on aiemmin tehty vastaavanlaisia tutkimuksia, mutta ei täsmälleen samanlaista. Lisäksi tulokset ovat luultavasti erilaisia, joten aiheeseen tulee uutta näkökulmaa tämän tutkimuksen myötä.

Työssä käydään läpi tutkimusasetelma, jossa esitellään työn toteutus ja toimeksiantaja sekä reliabiliteetti ja validiteetti. Työn tietoperustana esitellään säästämistä ja sijoittamista yleisesti, säästämisen lähtökohtia ja kehitystä Suomessa sekä yleisimpiä säästämisen ja sijoittamisen tuotteita. Lisäksi käsitellään kuluttajan viisivaiheinen ostopäätösprosessi. Teoriaosuuden jälkeen käydään läpi tutkimuksen tulokset, johtopäätökset sekä podinta, jossa on esitelty muun muassa jatkotutkimusaiheet.

## 2 Tutkimusasetelma

Tässä luvussa käydään läpi opinnäytetyön tutkimusasetelma, johon kuuluvat tutkimusongelma, -kysymykset ja -ote sekä tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti. Luvussa käsitellään myös, opinnäytetyön toimeksiantajayritys sekä työn toteutusvaihe.

Tämä tutkimus voidaan luetella tapaustutkimukseksi. Tällä tarkoitetaan sitä, että tutkija ja tutkittava kohde ovat luottamuksellisessa vuorovaikutuksessa toistensa kanssa. Tapauksia ei pyritä yleistämään ja niitä tutkitaan jokaiselle tutkimukselle omassa, ainutlaatuisessa ympäristössä. Tavoite on, että yksittäisiä tapauksia ymmärretään ja tulkitaan syvällisesti. (Aaltio-Marjosola 1999.)

### 2.1 Tutkimuskysymykset ja tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyön tutkimusongelmana on jatkuvan säästämisen ja sijoittamisen vähäisyys Ruoveden Osuuspankissa. Ongelmasta johdetut kysymykset ovat:

- Miten edistää Ruoveden Osuuspankin asiakkaiden jatkuvaa säästämistä ja sijoittamista?
- Millaiset tekijät vaikuttavat säästämisen ja sijoittamisen aloittamiseen?

Tutkimusotteena opinnäytetyössä on kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimusote ja tiedonkeruumenetelmänä toimii kysely.

Tutkimuksen lopputuloksena oli tarkoitus saada selville, miten Ruoveden Osuuspankin asiakkaat suhtautuvat jatkuvaan säästämiseen ja sijoittamiseen. Tutkimuksessa pyrittiin myös selvittämään, mitkä tekijät vaikuttavat säästämisen ja sijoittamisen aloittamiseen ja kuinka säästämistä ja sijoittamista saataisiin lisättyä Ruoveden Osuuspankissa. Vastausten perusteella toimeksiantajan on mahdollista ryhtyä toimiin, jotta jatkuvaa säästämistä ja sijoittamista saataisiin kehitettyä.

#### **Reliabiliteetti ja validiteetti**

Tutkimuksen reliabiliteetti eli menetelmän luotettavuus tarkoittaa toistettavissa olevia tutkimustuloksia. Näin voidaan luottaa siihen, että tutkimuksen tulokset eivät ole sattumanvaraisia. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2005, 216.)

Validiteetti eli pätevyys taas ilmaisee sen, onko tutkimuksella pystytty mittaamaan sitä, mitä sen avulla on ollut tarkoitus selvittää. Joskus tuloksissa voi ilmetä virheitä, jos esimerkiksi tutkija tulkitsee tuloksia liikaa ja antaa mielipiteidensä vaikuttaa niiden läpikäynnin aikana. (Hirsjärvi ym. 2005, 217.)

Tässä opinnäytetyössä reliabiliteetti ja validiteetti varmistettiin mahdollisimman selkeällä ja yksinkertaisella kyselylomakkeella ja sillä, ettei tutkija antanut omien mielipiteidensä vaikuttaa tulosten analysointiin. Tutkija myös perehtyi aiheeseen huolellisesti ennen tutkimuksen tekoa, jolla pyrittiin varmistamaan se, että alussa esitettyihin tutkimuskysymyksiin saadaan tutkimuksessa vastaus.

Kysymykset pyrittiin myös esittämään mahdollisimman neutraalisti niin, ettei vastaa- ja tullut johdatelluksi. Kyselylomake testautettiin usealla henkilöllä ennen kyselyn toteutusta, jotta saataisiin kehitysehdotuksia ja jotta lomakkeesta tulisi mahdollisimman hyvä.

## 2.2 Tutkimuksen toteutus

Opinnäytetyön toimeksiantajaksi valikoitui Ruoveden Osuuspankki. Ruoveden Osuuspankki kuuluu OP ryhmään, joka on johtava suomalainen finanssiryhmä. Ruoveden Osuuspankki on suomalainen pankki, jonka kotipaikka sijaitsee Ruoveden kunnassa. Pankki on asiakasomistajien omistama. (Ruoveden Osuuspankki 2015.)

Ruoveden Osuuspankin perustehtävä on kehittää kestävää taloudellista menestystä asiakkaiden ja asiakasomistajien kesken. Pankin päämäärä on olla paikkakunnan markkinajohtaja. (Ruoveden Osuuspankki 2015.)

Ruoveden Osuuspankki haluaa palkita asiakasomistajiaan keskittämiseduilla sekä vaivattomalla asiointilla niin konttorissa, verkossa kuin puhelimitsekin. Pankki tarjoaa saman katon alla pankkipalveluiden lisäksi lainopillisia palveluita, Pohjolan vahinkovakuutukset sekä Op-kiinteistökeskuksen palveluita. (Ruoveden Osuuspankki 2015.)

Ruoveden Osuuspankilli oli vuoden 2014 lopussa asiakkaita 8183 luvun kasvaessa 256 asiakkaalla vuoden aikana. Pankki työllistää tällä hetkellä 14 henkilöä. (Hallituksen toimintakertomus 2014.)



Tutkija suoritti opintoihinsa kuuluvan harjoittelun Ruoveden Osuuspankissa ja on työskennellyt siellä tämän jälkeen palvelumyyjänä. Tämän takia oli luonnollista toteuttaa myös lopputyö toimeksiantajayritykselle. Opinnäytetyö sai alkunsa työn aiheen suunnittelulla yhdessä toimeksiantajan kanssa syksyllä 2014. Toimeksiantajayritys oli kiinnostunut jatkuvan säästämisen ja sijoittamisen edistämisestä, sillä sen edistäminen on pankissa yksi jatkuvista tavoitteista. Palvelupäällikön ja toimitusjohtajan kanssa käytyjen keskustelujen jälkeen aiheeksi valikoitui jatkuva säästäminen ja sijoittaminen ja sen edistäminen Ruoveden Osuuspankissa.

Alkuvuodesta 2015 aihe hyväksyttiin yliopettajalla ja ohjaajalla, minkä jälkeen aloitettiin tietoperustan suunnittelu ja tiedonkeruu. Tietoperustaan hyödynnettiin markkinoinnin, asiakaspalvelun, säästämisen ja finanssialan teoksia ja artikkeleita teoriapohjan saavuttamiseksi.

Keväällä 2015 aloitettiin myös asiakaskyselyn suunnittelu yhdessä toimeksiantajan ja ohjaavan opettajan kanssa. Kyselylomaketta muokattiin myös näyttämällä sitä tutkijan läheisille, puolueettomille henkilöille, minkä pohjalta lomaketta muokattiin.

Tutkimus toteutettiin kyselytutkimuksena keväällä 2015. Kyselyssä oli kolmetoista kysymystä, joista viidessä kysyttiin taustatietoja. Kysely lähetettiin postitse kuudellesadalle Ruoveden Osuuspankin 18–65-vuotiaalle asiakkaalle. Iän lisäksi kohderyhmää rajattiin maksuliikenteen perusteella. Tämä tarkoitti sitä, että kysely lähetettiin henkilöille, joiden rahaliikenne ylitti 2000 euroa kuukaudessa. Näin varmistuttiin kyselyn kohdistamisesta pankin aktiivisille asiakkaille.

Kyselyn mukaan liitettiin saatekirje, kyselylomake, arvontalomake sekä palautuskuori lomakkeiden palautusta varten. Vastausaikaa oli kaksi viikkoa postituspäivästä lähtien. Vastauksia saapui 174 vastausprosentin ollessa 34, mitä voidaan pitää hyvänä määränä. Myös rahastolahjakorttien arvonnasta oletetaan vaikuttaneen kyselyyn vastaamiseen.

### 3 Säästäminen

Tässä luvussa käsitellään säästämistä. Ensin luvussa puhutaan säästämisestä yleisesti, jonka jälkeen käydään läpi säästämisen lähtökohdat. Tämän jälkeen käsitellään säästämistä Suomessa sekä yleisimpiä säästämisen tuotteita.

Säästämisellä tarkoitetaan tämän hetkistä kulutusmahdollisuuksista jättäytymistä, jotta ne voi käyttää tulevaisuudessa (Poikonen & Silvola 2010, 27). Sijoittamisessa taas säästyneet varat sijoitetaan tuottavasti. (Kivioja, Niiranen & Kontkanen 2007, 12). Viimeisen 20 vuoden aikana säästämiseen ja säästämistapojen valintaan on kiinnitetty enenevässä määrin huomiota. Tämä johtuu erityisesti nousseesta vaurastumistasosta. (Poikonen & Silvola 2010, 28.)

Säästämisen tarkastelulle on kehitelty erilaisia tyylejä. Näitä ovat esimerkiksi tavoitesäästäminen sekä säästäminen perinnön jättämiseksi. Yksi säästämisen malleista on elinkaarimalli. Tämän mallin mukaan laina otetaan nuorena ja maksetaan takaisin keski-ikäisenä, jolloin on mahdollisuus myös säästää. Kun päästään eläkeikään, kertynyt varallisuus kulutetaan. Jatkuva säästäminen tasaa siis kulutusta ajallisesti. Säästäminen tapahtuu usein säästösopimuksella, jossa on sovittu jatkuvista suorituksista (usein kuukausittain tapahtuvista) tuotteeseen. (Kivioja ym. 2007, 11-12.)

Yksi säästämisen tyyleistä on pääomaturvattu sijoittaminen, jossa tavoitellaan sitä, että sijoitettu pääoma on turvassa. Vasta tämän jälkeen lähdetään tavoittelemaan tuottoa. Tässä säästämisen ja sijoittamisen tyylissä ei käytetä sellaisia tuotteita, jotka omaavat suuren tappioriskin. Tällaisia tuotteita ovat esimerkiksi suorat osakkeet ja rahastot. (Järvinen & Parviainen 2011, 53.)

#### 3.1 Säästämisen lähtökohdat

Ennen kuin lähtee valitsemaan itselleen sopivaa säästämisen tuotetta, on hyvä miettiä neljää tärkeää kysymystä. Säästämisen ja sijoittamisen neljä tärkeintä kysymystä ovat: sijoitussumma, sijoitushorisontti, riskinkantokyky ja jano tuotolle sekä informaatio. (Puttonen ja Repo 2011, 18.)

Puttosen ja Revon mukaan on säästämistä aloittaessa tärkeää miettiä etukäteen, kuinka suurta summaa on valmis sijoittamaan. Summan suuruus ratkaisee

esimerkiksi sen, onko rahoja järkevää lähteä hajauttamaan eri sijoituskohteisiin, vai kannattaako summa suunnata vain yhteen kohteeseen. Toinen tärkeä kysymys säästämisen tuotteita valittaessa on sijoitushorisontti eli se, kuinka pitkäksi aikaa on sijoittamassa. On hyvä miettiä, milloin säästämänsä rahat tarvitsee käyttöönsä ja haluaako säästää kertaluontoisesti vai kuukausittain. (Puttonen ym. 2011, 19-22.)

Kolmas vaihe käsittelee riskinkantokykyä. Säästämistä aloittavan on hyvä kysyä itseltään, millaista tappiota on valmis sietämään. Kun sijoituskohteen arvo lähtee laskuun, säästäjän riskinkantokyky mitataan. Siksi tätä kysymystä on hyvä miettiä etukäteen. Neljäs vaihe on informaatio. Tällä tarkoitetaan säästäjän kiinnostusta ja aikaa seurata markkinoita. Monelle markkinoita seuraamattomalle sijoittajalle sopii säästämispäätösten antamisen ammattilaiselle. (Puttonen ym. 2011, 23-25.)

Vaikka sijoittaja miettisi tarkkaan, hän saattaa kuitenkin valita itselleen sopimattoman tuotteen. Sijoittajan yleisimmät kompastuskivet ovat tuotteen tilastollinen merkittävyys, haitallinen valikoituminen, tekniset harhat sekä häntäriski. Tilatollisella merkittävyydellä tarkoitetaan sitä, että sijoittaja uskoo sijoitusasiantuntijaan, jonka antama suositus on osunut oikeaan. Todellisuudessa sijoituskohteiden laatu ratkaistaan sijoitusten pitoajan mukaan. Haitallinen valikoituminen tapahtuu silloin, kun kuluttaja karsii sillä hetkellä huonosti menestyvät sijoitustuotteet pois. Usein historiallinen kehitys ei ole tae tulevasta kehityksestä. (Järvinen & Parviainen 2011, 143-145.)

Teknisellä harhalla tarkoitetaan tilannetta, jolloin sijoitus näyttäisi olevan hyvä, mutta ei todellisuudessa sitä ole. Esimerkiksi korkea osinkotuotto on tällainen tekijä. Järvisen & Parviaisen (2011, 144) mukaan osakekurssit putoavat osingonmaksun jälkeen. Viimeisenä kompastuskivenä Järvinen & Parviainen (2011, 145.) esittelevät häntäriskin. Häntäriskin omaava sijoituskohte sisältää pienen todennäköisyyden mutta suuren vaikutuksen riskin. Tuotteella voi esimerkiksi olla hyvä historiakehitys, jolloin sijoittaja saattaa ajatella, että tuotto jatkuu hyvänä myös tulevaisuudessa.

### 3.2 Säästäminen Suomessa

Suomalaisten kotitalouksien rahoitusvarallisuus on kohonnut viimeisen 20 vuoden aikana merkittävästi. Kun vuonna 1995 varallisuus oli 50,1 miljardia euroa, vuonna

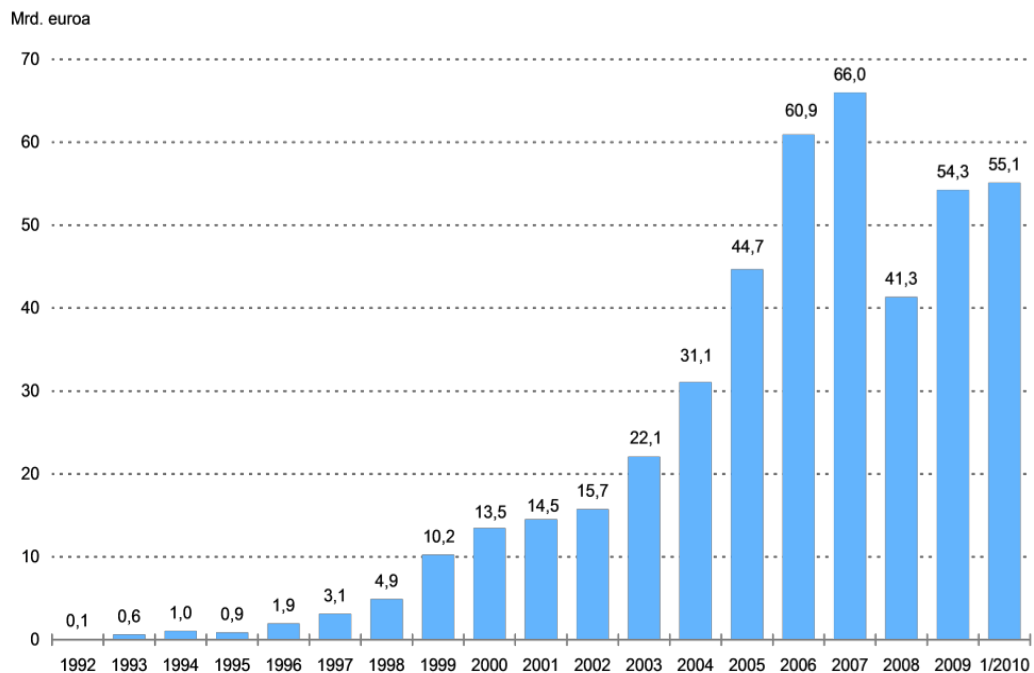
2005 se oli jo 110,3 miljardia euroa. Varallisuuden lisääntyessä myös sijoitusrahastoihin on sijoitettu aiempaa enemmän, mutta suomalaiset ovat silti yhä perinteisen tilisäästämisen ystäviä. Suomessa alle 30 % varallisuudesta sijoitetaan rahastoihin ja sijoitussidonnaisiin vakuutuksiin. Talletuksiin suomalaiset ovat laittaneet rahojaan yli 50 % varallisuudestaan. (Kallunki, Martikainen & Niemelä 2011, 16-17.)

Sijoittaminen onkin Suomessa suhteellisen uutta. Laajasti erilaisiin sijoituskohteisiin sijoittaminen tuli mahdolliseksi vasta 1980-luvun puolivälissä. Tämän mahdollistivat sijoitusrahastolain muokkaaminen sekä sijoittajansuojaa käsittelevän lain kehittyminen. 1990-luvun lama kuitenkin aiheutti sen, että monet sijoittajat menettivät sijoittamaansa varallisuutta jolloin sijoitusmarkkinoilla tapahtui romahdus. (Kontkanen 2011, 110)

Rahastosijoittaminen lähti Suomessa nousuun laman vaikutusten väistyessä 2000-luvun taitteessa. Rahastoista tuli tärkeitä sijoituskohteita sekä yrityksille että yksityisille henkilöille. (Finanssialan keskusliitto 2010, 3.)

Toipumiskauden jälkeen vuonna 2008 alkanut rahoitusmarkkinoiden kriisi tiputti rahastoihin sijoitettujen pääoman arvoa roimasti. Kun vuonna 2007 luku oli lähes 70 miljardia, vuosi 2008 pudotti pääomat noin 40 miljardiin. (Finanssialan keskusliitto 2010, 3.) Tämä on nähtävillä myös alla olevasta kuviosta 1. Kun osaketuotteiden myynti laski, korkotuotteiden myynti kasvoi (Järvinen & Parviainen 2011, 27).

## Kotimaisten sijoitusrahastojen pääoman kehitys 1992 – 1/2010



Kuvio 1. Kotimaisten sijoitusrahastojen pääoman kehitys 1992 – 1/2010. (Lähde: Finanssialan keskusliitto)

### 3.3 Säästämistuotteet

Säästämis- ja sijoittamistuotteita on tarjolla monia erilaisia. Säästäminen voidaan jakaa kahteen eri säästämismuotoon: suoraan sekä välilliseen säästämiseen. Suoran säästämisen kohteita ovat talletukset, kiinteistöt, osakkeet, joukkolainat ja rahamarkkinasijoitukset. Välillisiä kohteita taas ovat sijoitusrahastot sekä vakuutussidonnaiset sijoituskohteet. (Kallunki ym. 2011, 95.) Esimerkiksi sijoitusrahastot voidaan ryhmitellä edelleen monin eri tavoin mm. sijoituskohteiden tai sijoituspolitiikan mukaan. (Pörssisäätiö 2015, 7.) Tässä luvussa kerrotaan kolmesta yleisestä säästämisen kohteesta: talletuksista, rahastosäästämisestä sekä ASP-tilistä.

#### Talletukset

Kuten aiemmin todettu, tilisäästäminen on yksi yleisimmistä säästämisen muodoista suomalaisissa kotitalouksissa. Pankit tarjoavat asiakkailleen erilaisia tilisäästämisen muotoja, joista yleisimpiä ovat käyttö-, säästö- ja määräaikaistilit. Käyttötileille maksettava korko on lähinnä nimellinen. Määräaikaistileissä korko on kiinteä ja se on

sidottu aikaan. Tuotteiden erot eri pankkien välillä liittyvät lähinnä talletuskorkoon, tilin käytöstä perittäviin palkkioihin sekä tiliin liittyviin palveluihin. Noin neljännes talletusten koroista on sidottu pankin viitekorkoihin ja noin viidennes euribor-korkoihin. (Kontkanen 2011, 114.)

Sijoituspalvelulaissa sanotaan, että sijoituspalvelun ja oheispalvelun tarjoamisessa on toimittava rehellisesti (Nousiainen & Sundberg 2013, 13). Lainsäädännössä onkin varmistettu myös talletuksille turvallisuus ja luotettavuus. Talletukset ovat säästäjän näkökulmasta vähäriskisiä, sillä tallettajalla ei ole riskiä pääoman menettämisestä. (Kontkanen 2011, 114.) Talletuspankit suomessa kuuluvat talletussuojarahastoon. Jos pankki joutuisi tilanteeseen, jossa se on maksukyvytön, talletussuojarahasto korvaa talletetut varat 100 000 euroon saakka. (Finanssivalvonta 2015.)

### **Rahastot**

Rahasto muodostuu säästäjien yhteen kerätyistä varoista, jotka on sijoitettu eri arvopapereihin. Sijoitusrahastojen hoidosta vastaa osakeyhtiömuotoinen rahastoyhtiö. Rahastoyhtiöiden toiminta on laissa säädeltyä. Laissa edellytetään muun muassa, että sijoitusrahastolla on oltava säännöt. Laissa on myös määritelty tietyt kysymykset, mihin rahaston säännöissä tulee olla vastaus. (Puttonen ym. 2011, 53-54.)

Rahastot jaetaan kolmeen eri tyyppiin rahaston sijoitustyylin mukaan: korkorahastoihin, osakerahastoihin sekä yhdistelmärahastoihin. (Puttonen ym. 2011, 64-70.) Korkorahastot sijoittavat korkoa maksaviin arvopapereihin. Tällaisia ovat muun muassa valtion velkasitoumukset, kiinnitykset ja yritystodistukset. (Nordnet 2015.) Korkorahastot jaetaan edelleen lyhyen koron rahastoihin ja pitkän koron rahastoihin. Lyhyen koron rahastot sijoittavat varansa rahamarkkinasijoituksiin, joilla laina-aika on enintään vuosi. Pitkän koron rahastot taas sijoittavat varansa pitkäaikaisiin lainoihin, kuten valtion tai yritysten liikkeelle laskemiin joukkovelkakirjalainoihin. Näillä tuotteilla laina-aika on yli vuosi. (Puttonen ym. 2011, 65.)

Osakerahastot sijoittavat varansa pääasiassa osakkeisiin. Usein varat jaetaan riskin pienentämiseksi useaan eri sijoituskohteeseen. Monella sijoitusrahastolla on aktiivinen salkunhoitaja, jolloin asiakkaan ei tarvitse nähdä vaivaa rahaston tuoton

eteen. (Nordea 2015.) Rahaston sijoituspolitiikka käy ilmi rahastoesitteestä. Osakerahastot voidaan jaotella monin eri tavoin, esimerkiksi maantieteellisen sijainnin mukaan. (Puttonen ym. 2011, 66.)

Yhdistelmärahastot sijoittavat sekä osakkeisiin että korkoa tuottaviin kohteisiin. Tällöin sijoituksen painopistettä voidaan vaihtaa markkinatilanteen mukaan. Osakkeiden ja korkotuotteiden suhde on määritelty rahaston säännöissä. (Puttonen ym. 2011, 70.) Yhdistelmärahastossa riski on pienempi, sillä pääoma on hajautettu hyvin. Yhdistelmärahasto sopii sijoittajalle, joka haluaa vaivattoman tuotteen, sillä usein salkunhoitaja hoitaa rahastoa. Tällöin johdossa on ammattilainen, joka hoitaa sijoituksia markkinatilanteen mukaan. (Nordea 2015.)

### **ASP-tili**

ASP -lyhenne tulee sanoista asuntosäästöpalkkiojärjestelmä. Se on valtion kehittämä järjestelmä, jolla pyritään kannustamaan ja helpottamaan ensimmäisen oman asunnon hankintaa. Järjestelmän avulla asuntolainan saa edullisilla ehdoilla. Lainan saaminen edellyttää, että säästäjä säästää ASP-tilille 150-3000 euroa vähintään kahdeksantena vuosineljänneksenä. Neljänneksiä saa jättää myös väliin näin halutessaan. Kun 10 % asunnon hankintahinnasta on säästetty, saa ASP -lainan. (OP-Pohjola -ryhmä 2015.)

ASP -lainan korko ja lisäkorko ovat verovapaita. Korko on 1 prosentin suuruinen ja sopimukseen merkityn määrän lisäkorkoa, joka on 2-4 prosenttia. Lisäkorko maksetaan, kun asuntokauppa on tehty. (Finanssivalvonta 2015.)

ASP -lainalle voi saada valtion korkotukea. Jos lainan korko ylittää 3,8 %, valtio maksaa 70 % tämän tason ylittävästä korosta. Korkotuetulla lainalla on paikkakuntaakohtaiset enimmäismäärät, jotka ovat Helsingissä enintään 180 000 euroa, Espoossa, Vantaalla ja Kauniaisissa enintään 145 000 euroa ja muualla Suomessa enintään 115 000 euroa. ASP -lainan hyvä puoli on myös se, että asunto ja valtiontakaus riittävät usein lainan vakuudeksi. (OP-Pohjola -ryhmä 2015.)

## 4 Ostopäätösprosessi

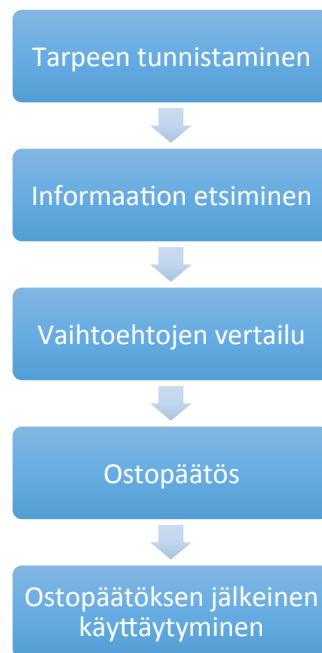
Tässä luvussa käsitellään kuluttajan ostopäätösprosessia. Prosessi koostuu viidestä eri vaiheesta, joista jokaista käsitellään omassa luvussaan tarkemmin.

Kuluttaja käyttää aikaa varmimmin sellaiseen ostopäätökseen, jonka kokee itselle tärkeäksi. Joskus ostopäätös tehdään nopeasti mutta toisinaan taas prosessin kesto voi olla pitkä ja siihen kulutetaan paljon aikaa. Nykyään, kun vaihtoehtoja eri brändien välillä on paljon, ostopäätökset monimutkaistuvat. Tällöin onkin todennäköistä, että kuluttaja käy ostopäätösprosessin läpi silloin, kun on sitoutunut johonkin tiettyyn tuotteeseen. (Solomon 2013, 320.)

Vaikka säästämis- ja sijoittamistuotteet eivät aineellisia hyödykkeitä olekaan, ne ovat kuitenkin tuotteita joihin kuluttaja laittaa rahaa. Näin ollen myös säästämisen ja sijoittamisen tuotteisiin voi soveltaa kuluttajan ostopäätösprosessia.

Ostopäätösprosessi koostuu Kotlerin ja Kellerin mukaan viidestä eri vaiheesta. Vaiheet ovat: tarpeen tunnistaminen, informaation etsiminen, vaihtoehtojen vertailu, ostopäätös sekä ostopäätöksen jälkeinen käyttäytyminen. Myös Solomonin mukaan ostopäätösprosessi koostuu näistä viidestä vaiheesta. (Kuvio 1.) Prosessi alkaa siis paljon ennen itse päätöksen tekemistä ja päättyy vasta kauan päätöksen jälkeen. Siksi kuluttajan käyttäytymistä on hyvä seurata koko prosessin ajan. (Kotler & Armstrong 2004, 199.)





Kuvio 2. Ostopäätösprosessin vaiheet. (Solomon ym. 2002, 236.)

#### 4.1 Tarpeen tunnistaminen

Ensimmäinen vaihe ostopäätösprosessissa on tarpeen tunnistaminen. Tarpeen tunnistamisella tarkoitetaan sitä, että kuluttaja havaitsee eron nykyisen ja toivotun tilan kesken. On myös mahdollista, että kuluttaja huomaa ongelman, johon haluaa ratkaisun. Kuluttajalle joko syntyy tarve palauttaa tila entiselle tasolleen, jos nykyisen tilan laatu on laskenut. Toisessa vaihtoehdossa kuluttajan tilan laatu ei ole laskenut, mutta hänen ideaalitilansa vaatimus on noussut. (Solomon ym. 2002, 238-239.)

Puhuttaessa säästämis- ja sijoittamistuotteisiin sijoittamisesta, kuluttaja saattaa huomata, että hänellä ei ole säästössä haluamaansa summaa rahaa. Hänellä on saattanut olla varallisuutta ennen enemmän, jolloin myös säästöön on kertynyt enemmän. Esimerkiksi työllisyystilanne saattaa vaikuttaa säästämiseen. Työttömänä ollessaan kuluttajalla ei ole suuria tuloja, jolloin varojen sijoittaminen on haasteellista.

Tarpeen laukaisijoita on kahta eri tyyppiä: sisäinen tai ulkoinen ärsyke. Tarve tunnistetaan usein itse, jolloin kyse on sisäisestä ärsykkeestä. Yleensä myös ulkopuolinen henkilö, kuten myyjä, saattaa saada herätettyä tarpeen kuluttajassa. Myös esimerkiksi mainos saattaa laukaista tarpeen muodostumisen. Näissä tapauksissa on kyse ulkoisesta ärsykkeestä. (Kotler & Keller 2009, 208.) Kuluttaja

saattaa haluta, että hänellä olisi säästössä nykyistä suurempi summa rahaa. Säästäjän tai sijoittajan tarve saattaa nousta esiin myös pankissa käydessä. Tällöin kuluttaja keskustelee pankkitoimihenkilön eli myyjän kanssa, jolloin säästämis päätös saattaa syntyä.

## 4.2 Informaation etsiminen

Kun tarve on herätetty, toinen ostopäätösprosessin vaihe on informaation etsiminen. Kiinnostunut kuluttaja luultavasti ostaa haluamansa tuotteen tai palvelun hyvinkin nopeasti. Joskus, jos tuote ei esimerkiksi ole heti saatavilla, kuluttaja alkaa etsiä tietoa haluamastaan tuotteesta tai palvelusta. Tässä suorassa tiedonetsintätavassa kuluttaja tähtää oston suorittamiseen. (Kotler & Armstrong 2008, 147.) Useat kuluttajat haluavat etsiä informaatiota myös viihdyttääkseen itseään tai pysyäkseen ajan tasalla markkinoiden tilanteesta. Tätä kutsutaan jatkuvaksi tiedonetsinnäksi. (Solomon 2009, 356.) Säästämis- ja sijoittamistuotteista kiinnostunut kuluttaja voi sijoittaa rahojaan käymällä pankin konttorissa tai tekemällä sopimuksen itse verkkopankissa. Verkkopankista ja internetistä löytyy myös paljon tietoa säästämisen ja sijoittamisen tuotteista. Internetistä löytyy myös valtavasti tietoa erilaisista kurseista, pörsseistä ja markkinoista. Monet kuluttajat käyttävätkin tätä tietoa aktiivisesti hyväkseen.

Kuluttajalla on erilaisia tietolähteitä informaation etsimisen apuvälineenä. Nämä tietolähteet on jaoteltu kaupallisiin tietolähteisiin, joihin kuuluvat mainokset, myyjät sekä esillä olevat tuotteet, sekä henkilökohtaisiin tietolähteisiin, joita ovat esimerkiksi asiakkaan perhe ja ystävät. Asiakas käyttää molempia tietolähteitä, mutta tuotteesta ja henkilöstä itsestään riippuu se, kumpaa tietolähdettä arvostaa enemmän. (Kotler & Armstrong 2008, 148.)

## 4.3 Vaihtoehtojen vertailu

Kolmas vaihe kuluttajan ostopäätösprosessissa on vaihtoehtojen vertailu. Kun kuluttaja on käynyt edellisen vaiheen, informaation etsimisen, läpi, hän alkaa vertailla löytämiään potentiaalisia vaihtoehtoja. Kuluttaja muodostaa harkintajoukon, joiden välillä tehdään valinta. Tähänkin tapaan vaikuttaa kuluttajan persoona ja ostotilanne.

Toiset kuluttajat tekevät päätöksen eri tuotteiden tai palveluiden välillä hyvinkin nopeasti, kun taas toiset käyttävät vaihtoehtojen puntaroimiseen enemmän aikaa. Kuluttajat hakevat apua ja tietoa päätöksensä tekemiseen esimerkiksi myyjiltä tai ystäviltä. (Kotler & Armstrong 2008, 148.) Sijoittaja voi käydä eri vaihtoehtoja läpi esimerkiksi pankin konttorissa pankkitoimihenkilön kanssa.

Kuluttaja arvioi eri vaihtoehtoja, koska hän haluaa saada tarpeitaan tyydytetyksi. Kun kuluttaja arvioi eri vaihtoehtoja, hän huomioi eniten niitä ominaisuuksia, jotka vastaavat juuri hänen tarpeitaan. Kuluttajaa kiinnostavat ominaisuuden vaihtelevat eri tuotteiden välillä. Kuluttajan aiemmat uskomukset ja asenteet tuotteesta tai brändistä vaikuttavat vaihtoehtojen vertailuun. (Kotler & Keller 2006, 193-194.) Säästämis- ja sijoittamistuotteissa on tarjolla monia eri vaihtoehtoja. Kuluttajaan saattaa vaikuttaa esimerkiksi tuotteen riskitaso. Kuluttajalla saattaa olla myös syntynyt omia asenteita eri palveluntarjoajia kohtaan esimerkiksi aikaisempien kokemusten kautta. Säästämistuotteita valittaessa kuluttaja voi valita monien eri pankkien sekä rahalaitosten väliltä.

#### 4.4 Ostopäätös

Neljäs vaihe ostopäätösprosessissa on kaikkein näkyvin vaihe, tuotteen ostopäätös. Kun kuluttaja harkitsee ostosta, hänellä on aikomus ostaa jokin tuote tai palvelu. Ennen kuin ostopäätös ehtii tapahtua, väliin voi tulla eri tekijöitä, jotka vaikuttavat ostopäätökseen. Kuluttaja esimerkiksi pohtii tuotemerkkiä, ostomäärää ja paikkaa sekä ostoaikaa. (Kotler 2003, 207.) Varojen sijoittamisessa kuluttaja saattaa pohtia esimerkiksi sijoitussummaa ja sitä, mihin kohteeseen varansa sijoittaa.

Kotlerin (2003, 207) mukaan oston kehittymisessä ostopäätökseksi on kaksi eri tekijää. Ensimmäisenä ovat muiden kuluttajien mielipiteet, joka vaikuttaa eritoten silloin, jos muiden kuluttajien mielipiteet ovat negatiivisia. Toisena tekijänä ovat odottamattomat tilannetekijät. Näitä voivat olla esimerkiksi tulonlähteiden menetys tai jokin muu tärkeämpi hankinta. Tällöin kuluttaja saattaa viivyttää ostopäätöksen tekemistä tai jopa jättää sen kokonaan tekemättä. Säästämis- ja sijoittamistuotteiden ostossa saattaa olla useita odottamattomia tilannetekijöitä. Yksi näistä on juuri tulonlähteiden

den menetys. Kuluttaja saattaa myös ostaakin jotain muuta hyödykettä varojensa sijoittamisen sijaan.

Myös Solomonin (2009, 392.) mukaan sosiaalinen ympäristö vaikuttaa ostopäätöksen tekemiseen. Solomonin mukaan ostopäätöstä tekevän kuluttajan ympärillä olevat ihmiset vaikuttavat kuluttajan käyttäytymiseen. Myös ympärillä olevien ihmisten määrä vaikuttaa kuluttajaan. Sosiaalisen ympäristön positiiviset mielipiteet vaikuttavat ostopäätöksen tekemiseen, ja tällöin kuluttaja luonnollisesti kallistuu enemmän päätökseen ostaa harkitsemansa tuote tai palvelu. Myös se vaikuttaa päätökseen, kuinka läheinen ihminen suosittelija kuluttajalle on. (Kotler 2003, 207.) Säästämis- ja sijoittamispäätöstä tehdessään kuluttaja saattaa kysyä mielipidettä sosiaalisesta ympäristöstään. Usein esimerkiksi puoliset keskustelevalt aiheesta keskenään ennen ostopäätöksen tekemistä.

Solomonin (2009, 357) mukaan ostopäätös ei välttämättä aina ole tietoinen, silloinkaan, kun päätös on kuluttajalle hyvin merkittävä. Päätökseen vaikuttaa kuluttajan aiemmin kokemukset sekä nykyinen tieto tuotteesta.

Päätökseen vaikuttaa Solomonin mukaan myös motivaatio ostoksilla käymiseen, myymäläympäristö sekä käytettävissä oleva aika ostoksen tekemiseen. Usein kauppaan johtavaan päätökseen tarvitaan myös myyjää, joten myös myyjän henkilökohtaisilla ominaisuuksilla on väliä. Tällainen ominaisuus on esimerkiksi myyjän uskottavuus. (Solomon 2009, 420-421.)

Pankissa asioidessaan kuluttaja on joko varannut aikaa asiointiin tai on ajatellut käyvänsä vain nopeasti konttorissa asioimalla esimerkiksi kassapalveluissa. Jos kuluttaja on varannut ajan esimerkiksi sijoitusneuvojalle, hänellä ei yleensä ole kiire, vaan tapaamiselle on varattu kunnolla aikaa. Tällöin ostopäätöksen voi tehdä rauhassa sijoitusneuvojaa kuunnellen.

#### 4.5 Ostopäätöksen jälkeinen käyttäytyminen

Kuten aiemmin mainittiin, ostopäätösprosessi ei pääty tuotteen tai palvelun ostamiseen, vaan se jatkuu käyttämällä tätä ostettua tuotetta tai palvelua. Tässä vaiheessa kuluttaja saa mielikuvan yrityksestä arvioimalla ostamaansa tuotetta tai palvelua. Hankinnan ollessa onnistunut kuluttaja on tyytyväinen, kun taas pettyessään hän ei

ole tyytyväinen hankintaansa. (Kotler & Keller 2009, 213.) Säästämis- ja sijoittamistuotteissa kuluttaja jää todennäköisesti seuraamaan sijoittamansa rahan arvoa. Jos kurssit ovat nousussa, kuluttaja on tyytyväinen. Jos kurssit taas laskevat, kuluttaja saattaa olla pettynyt.

Ideaalisin tilanne on, jos yritys pystyy hurmaamaan ja yllättämään kuluttajan positii-visella tavalla. Tällainen asiakas tekee ostopäätöksen uudelleen ja luultavasti myös suosittelee yritystä tutuilleen. Toisaalta taas kuluttaja on taipuvainen kertomaan läheisilleen myös huonoista kokemuksista. (Kotler & Keller 2009, 213.) Muun muassa tämän vuoksi myös pankin toimihenkilöiden palvelualttius on tärkeää.

## 5 Tutkimuksen tulokset

Tutkimuksen kyselylomake lähetettiin kuudellesadalle Ruoveden Osuuspankin asiakkaalle. Kysely lähetettiin postitse, ja kyselyn palauttaneet pystyivät halutessaan osallistumaan 50 euron rahastolahjakortin arvontaan. Kyselyyn vastasi yhteensä 174 henkilöä vastausprosentin ollessa 34. Arvontalomakkeiden palauttaneiden kesken arvottiin kaksi kappaletta 50 euron arvoisia rahastolahjakortteja, jotka voittajat saivat sijoittaa valitsemaansa rahastoon.

Kyselyn saatekirjeessä korostettiin kyselyn nimettömyyttä sekä sitä, että yksittäisiä vastauksia ei tuoda esille. Erillisessä arvontalomakkeessa kysyttiin kuitenkin vastaajan nimi, puhelinnumero sekä sähköposti, jotta voittajiin pystyttiin ottamaan yhteyttä. Arvontalomakkeen tietoja ei yhdistetty millään tavalla kyselylomakkeiden vastauksiin, eikä niitä annettu sivullisten tietoon.

### 5.1 Vastaajien taustatiedot

Kyselyn neljä ensimmäistä kysymystä käsittelivät vastaajan taustatietoja. Taustatiedoista vastaajilta kysyttiin sukupuolta, ikää, ammattia sekä bruttotuloja kuukaudessa. Tässä kappaleessa käydään läpi näiden kysymysten tulokset.

Taulukko 1. Vastaajan sukupuoli

	N	%
Nainen	93	53
Mies	81	47
Yhteensä	174	100

Vastaajista 53 prosenttia oli naisia ja 47 prosenttia miehiä. (Taulukko 1.) Yhteensä vastaajia oli 174. Tämän perusteella voidaan sanoa, että Ruoveden Osuuspankin asiakaskunta koostuu yhdenvertaisesti sekä miehistä että naisista. Suurta sukupuolieroa ei vastausten perusteella ilmennyt.

Vastaajien iät jakautuivat niin, että suurin vastaajaryhmä löytyi 55–65 vuotiaiden joukosta (Taulukko 2). Vastaajista 55 kappaletta kuului tähän ikäryhmään. Tämä ei ole yllätys, sillä suuri osa Ruoveden Osuuspankin asiakaskunnasta on iäkkäitä ihmisiä. Toiseksi suurin vastaajaprosentti löytyi hieman yllättäen 25–34 vuotiaiden joukosta (41 kpl).

Taulukko 2. Vastaajan ikä

	N	%
18-24	16	9
25-34	41	24
35-44	34	20
45-44	27	16
55-65	56	32
Yht.	174	100

Ammattia kysyttäessä vaihtoehdot olivat seuraavat: työntekijä, johtotehtävät, toimihenkilö, yrittäjä, opiskelija, eläkeläinen, kotiäiti tai työtön. Kuten taulukosta 3 ilme-

nee, eniten vastanneita henkilöitä työskenteli työntekijänä (41 %). Tämän jälkeen tulivat yrittäjät (15 %), toimihenkilöt (13 %) sekä eläkeläiset (11 %).

Taulukko 3. Vastaajan ammatti

	N	%
Johtotehtävät	4	2
Toimihenkilö	23	13
Yrittäjä	26	15
Työntekijä	72	41
Opiskelija	10	6
Eläkeläinen	20	11
Kotiäiti	4	2
Työtön	10	6
Muu	5	3
Yht.	174	100

Kyselyn neljännessä kysymyksessä kysyttiin vastaajan kuukausittaisia bruttotuloja. Kysymys oli samalla viimeinen neljästä taustatietokysymyksestä. Suurin osa vastanneista (39 %) saa tuloja kuukaudessa 1500–2499 euroa. Tämän jälkeen yleisin tulon määrä oli 2500-3499 euroa kuukaudessa (23 % vastaajista), minkä jälkeen kolmanneksi eniten ansaittiin alle 1499 euroa (21 %). (Taulukko 4.)

Taulukko 4. Vastaajan bruttotulot kuukaudessa/euroa

	N	%
Alle 1499	36	21

1500-2499	68	40
2500-3499	40	23
3500-4499	15	9
Yli 4500	13	8
Ei tuloja	0	0
Yht.	172	100

## 5.2 Säästämis- ja sijoittamistottumukset

Taustatietojen jälkeen kyselyssä tulivat kysymykset jatkuvasta säästämisestä. Kysymyksiä oli kaiken kaikkiaan yhdeksän kappaletta. Tässä kappaleessa käsitellään vastaajan säästämistottumuksia, jonka piiriin kuuluu kysymykset 6-8. Kysymyksissä kysyttiin, säästääkö vastaaja säännöllisesti, miksi säästämistä ei ole aloitettu ja tiedusteltiin vastaajaa kiinnostavaa säästämiskohdetta.

Viidennessä kysymyksessä kysyttiin, säästääkö vastaaja säännöllisesti. Vastaajista 69 prosenttia oli jo aloittanut säännöllisen säästämisen. 31 prosenttia kyselyyn vastanneista ei säästänyt säännöllisesti. (Taulukko 5.)

Taulukko 5. Vastaajan säästämistottumukset

	N	%
Kyllä	119	69
Ei	53	31
Yht.	172	100

Kuudennessa kysymyksessä kysyttiin syytä säästämättömyyteen, mikäli vastaaja oli vastannut edelliseen kysymykseen kieltävästi. Vastauksia tähän saatiin 53 kappaletta, joten kysymykseen oli vastannut kaikki edellisessä kysymyksessä vaihtoehdon ”ei” -



valinneet vastaajat. Kuten taulukosta 6 on nähtävissä, yleisin ja merkittävin syy säästämättömyyteen oli rahan puute. Tämän vaihtoehdon oli valinnut 75 prosenttia vastaajista. 4 prosenttia vastaajista oli valinnut vaihtoehdon ”osaamisen puute”. Saman verran vastaajia oli arvioinut tiedon puutteen olevan syynä. Vain yksi vastaaja oli valinnut vaihtoehdon ”kiinnostuksen puute”.

Taulukko 6. Vastaajan syy säästämättömyyteen

	N	%
Kiinnostuksen puute	1	2
Rahan puute	40	75
Tiedon puute	2	4
Osaamisen puute	2	4
Muu	8	15
Yht.	53	100

Seitsemännessä kysymyksessä kysyttiin säästökohdetta joko tulevaisuutta varten tai kohdetta, jota varten on jo aloittanut säästämisen. Tässä kysymyksessä vastaaja sai halutessaan valita yhden tai useamman vaihtoehdon. Vastaajista 41 prosenttia säästi pahan päivän varalle. (Taulukko 7.) Toiseksi suurin vastaajajoukko, 19 %, valitsi vaihtoehdon ”varallisuuden kerryttäminen”.

Myös lomamatkaa varten säästäminen oli melko suosittu vaihtoehto. Tämän vaihtoehdon valitsi 15 % vastaajista. Lapsia tai lapsenlapsia varten säästää halusi 9 % vastaajista, asuntoa varten 7 % vastaajista ja autoa varten 6 % vastaajista. Vaihtoehdossa ”muu, mikä” ilmeni vastaajien halukkuus säästää eläkepäiviä varten. Tämän vaihtoehdon valitsi 6 % vastaajista.

Taulukko 7. Säästökohde

	N	%
Varallisuuden kerryttäminen	47	19
Asunto	17	7
Auto	7	3
Lapset tai lapsenlapset	23	9
Lomamatka	36	15
Pahan päivän varalle	101	41
Muu	15	6
Yht.	246	100

### 5.3 Säästämis- ja sijoittamishalukkuus

Seuraavat kyselyssä kysytyt kysymykset käsittelivät vastaajan tulevaisuuden säästä-mishalukkuutta. Tässä osiossa tiedusteltiin vastaajan kuukausittaista säästösummaa, säästämishorisonttia, säästökohdetta sekä perusteluita valitsemaansa säästökohtee-seen. Tässä kappaleessa käydään läpi näiden kysymysten tulokset.

Kahdeksannessa kysymyksessä tiedusteltiin summaa, jonka vastaaja olisi valmis lait-tamaan säästöön kuukausittain. 64 prosenttia vastaajista olisi valmis laittamaan sääs-töön 50-199 euroa kuukaudessa. Alle 50 euroa olisi valmis laittamaan säästöön 19 prosenttia vastaajista. Vaihtoehdon 200-499 euroa valitsi 11 prosenttia kysymykseen vastanneista. 3 prosenttia vastaajista laittaisi säästöön 500–799 euroa kuukaudessa ja kaksi prosenttia yli 800 euroa.

Ainoastaan yksi prosentti vastaajista ei olisi valmis laittamaan mitään säästöön. Tässä kysymyksessä vastausprosentti ei ollut täysin sata, sillä 172 vastaajaa oli vastannut kysymykseen.

Taulukko 8. Kuukausittainen säästösumma euroina

	N	%
Alle 50	32	19
50-199	110	64
200-499	19	11
500-799	6	3
yli 800	3	2
Ei yhtään	2	1
Yht.	172	100

Yhdeksäs kysymys käsitteli säästämishorisonttia eli sitä, kuinka pitkäksi aikaa vastaaja olisi valmis säästämään. Kuten taulukosta 9 selviää, vastaajista 45 prosenttia valitsi vaihtoehdon ”1-5 vuotta”. Hieman yllättäen vaihtoehdon ”yli 10 vuotta” valitsi 31 prosenttia vastaajista. 6-10 vuotta olisi valmis säästämään 21 % prosenttia. Neljä prosenttia vastaajista olisi valmis säästämään ainoastaan alle vuoden ajan.

Taulukko 9. Säästämishorisontti

	N	%
Alle 1	7	4
1-5	76	45
6-10	35	21
yli 10	52	31
Yht.	170	100

Kysymyksessä numero 10 kysyttiin, mihin säästökohteeseen vastaaja olisi valmis säästämään säännöllisesti. Vastaaja sai halutessaan valita useamman kuin vain yhden vaihtoehdon. Vastauksia kysymykseen tuli 198, joten moni vastaaja olikin valinnut useamman vaihtoehdon. Eniten mielenkiintoa vastaajilla oli rahastoihin (39 %) sekä talletuksiin (34 %). Säästö- ja sijoitusvakuutuksiin laittaisi rahansa 16 prosenttia vastaajista, eläkevakuutuksiin 8 prosenttia ja ASP-tilille 4 prosenttia vastaajista. (Taulukko 10.)

Taulukko 10. Säästökohde

	N	%
Talletukset	67	34
Rahastot	78	39
Säästö- ja sijoitus- vakuutukset	31	16
Eläkevakuutukset	15	8
ASP -tili	7	4
Yht.	198	100

Kymmenennessä kysymyksessä kysyttiin myös, miksi vastaaja valitsi tietyn vaihtoehdon. Kuviossa numero kolme on esitelty vastaajien perusteluja valitsemalleen vaihtoehdolle. Yleisin vastaus tähän avoimeen kysymykseen oli ”ei ole tietoa muusta”. Myös tuotteen riskittömyys sekä aikaisempi kokemus tuotteesta nousivat esille useammalla vastaajalla. Vastaajat toivoivat tuotteelta myös hyvää tuottoa. Muita perusteluita vastaajilla olivat tuotteen helppous, ajankohtaisuus ja perinteisyys. Kuvion perusteella vastaajat siis arvostavat toisaalta tuotteen riskittömyyttä ja vaivattomuutta mutta samalla myös hyvää tuottoa.

"Aikaisempi kokemus"	"Ajankohtaisuus"
"ASP ei iän takia mahdollinen"	"Ehkä tuottoa"
"Ei varaa muuhun"	"Ei ole tietoa muusta"
"Helppo saada raha käyttöön"	"Pieni riski"
"Helppous"	"Hyviä kokemuksia tuttavapiirissä"
"On sitten jotain jemmaa"	"Pankissa päädyttiin tähän"
"Paras tuotto-odotus"	"Perinteinen"
"Sijoitusneuvojan perustelun mukaan"	"Tuotto-vaiva-suhde mielekäs"

Kuvio 3. Vastaajien perusteluita valitsemaansa säästökohteeseen

Yhdestoista kysymys käsitteli erilaisten tekijöiden vaikutusta vastaajan säästämishalukkuuteen. Vaihtoehtoina olivat hyvä tuottomahdollisuus, varojen helppo saatavuus, yleinen korkotaso, tuotteen vaivattomuus, tuotteen riskittömyys, asiantuntijan suositus sekä oma kokemus tuotteesta. Vastaaja sai valita viidestä eri vaihtoehdosta jokaisen väittämän kohdalla. Vaihtoehtoja olivat: erittäin paljon, melko paljon, en osaa sanoa, melko vähän sekä ei lainkaan. Kuten taulukossa 11 esitellään, eniten vastaajan säästämishalukkuuteen vaikuttivat hyvät tuottomahdollisuudet, varojen helppo saatavuus, tuotteen vaivattomuus sekä tuotteen riskittömyys. Yleisesti ottaen kaikki väittämät vaikuttivat säästämishalukkuuteen melko paljon. Ainoastaan asiantuntijan suositus, oma kokemus sekä yleinen korkotaso keräsi vastaajilta myös "ei lainkaan" -vastauksia.

Taulukko 11. Tekijöiden vaikutus säästämishalukkuuteen

Erittäin paljon	Melko paljon	En osaa sanoa	Melko vähän	Ei lain- kaan
--------------------	-----------------	------------------	----------------	------------------

Hyvä tuottomahdollisuus	70	51	23	8	3
Helppo saatavuus	49	74	24	10	3
Yleinen korkotaso	36	52	38	23	6
Tuotteen vaivattomuus	66	53	26	7	1
Tuotteen riskittömyys	67	54	23	12	1
Asiantuntijan suositus	26	62	44	14	9
Oma kokemus	30	59	47	15	5

#### 5.4 Informaation saaminen

Tässä kappaleessa käsiteltävät kyselyn kaksi viimeistä kysymystä olivat vapaamuotoisempia kysymyksistä. Toiseksi viimeisessä kysymyksessä tiedusteltiin, onko vastaaja saanut pankilta riittävästi tietoa säästämisen eri vaihtoehtoista. Lisäksi vastattaessa ei vastaaja sai kertoa, mistä tuotteesta haluaisi lisätietoa.

Vastaajista jopa 151 kappaletta oli sitä mieltä, että on saanut pankilta riittävästi tietoa säästämisen tuotteista. (Taulukko 12.) Vastaavasti 22 henkilöä ei ollut mielestään saanut riittävästi informaatiota säästämiseen liittyen. Kieltävästi vastanneiden kesken lisätietoa haluttiin seuraavista tuotteista: rahastot, osakkeet, yleisimmät ja riskitömmimmät tuotteet.

Muutama vastaaja ei halunnut lisätietoa ollenkaan säästämistuotteista. Vastausten joukossa oli myös seuraavanlaisia lauseita: ”en ole itse aktiivisesti kysellyt, joten en tiedä”, ”nykykoroilla vain pankki hyötyy” ja ”jostain, joka kartuttaa enemmän minun kuin pankin varoja”.

Taulukko 12. Informaation saaminen

	N	%
Kyllä	151	87
Ei	22	13
Yht.	173	100

Viimeisessä kysymyksessä kysyttiin vastaajan mieltymystä sen suhteen, miten haluaisi pankin olevan yhteydessä säästämiseen liittyvissä asioissa. Kuten taulukossa 13 esitetään, vastaajista enemmistö, 40 %, haluaa olla itse yhteydessä. Toiseksi eniten yhteydenottoja toivottiin verkkopankin kautta (24 %). Puhelimitse ja kirjeitse toivottiin yhteydenottoja yhtä paljon, 17 % vastaajista. Vaihtoehtona oli myös ”muu, mikä”, jonka valitsi kaksi prosenttia vastaajista. Tämän vaihtoehdon yhteydessä vastaajat toivoivat järjestettävän erilaisia messuja tai asiakkuusiltamia. Myös sähköpostit ja asiointi kasvokkain pankin tiskillä nousivat esille tässä vaihtoehdossa.

Taulukko 13. Yhteystapa

	N	%
Puhelin	33	17
Verkkopankki	48	24
Kirje	34	17
Haluan olla itse yhteydessä	80	40
Muu	4	2
Yht.	199	100

## 6 Johtopäätökset

Kyselyyn vastasi 174 Ruoveden Osuuspankin asiakasta. Vastaajien sukupuoli jakautui niin, että naisia oli 53 % ja miehiä 47 %. Voidaan siis sanoa, että sukupuolijakaumassa ei ollut suurtakaan eroa miesten ja naisten välillä. Tämä ei ollut yllätys, sillä pankissa asioi tasavertaisesti sekä miehiä että naisia. Vastaajien iät jakautuivat niin, että suurin vastaajaryhmä löytyi 55–65 –vuotiaiden joukosta. Vastaajista 32 % kuului tähän ikäryhmään. Tämä ei ole yllätys, sillä suuri osa Ruoveden Osuuspankin asiakaskunnasta on iäkkäitä ihmisiä.

Tutkimuksessa selvitettiin Ruoveden Osuuspankin asiakkaiden säästämistottumuksia. Suurin osa vastaajista oli jo aloittanut säästämisen. Jos vastaaja ei ollut aloittanut säästämistä, selvitettiin myös miksi näin on. Ylivoimaisesti yleisin syy säästämättömyyteen oli rahan puute. Tämä johtunee siitä, että vastaaja kuluttaa kaikki saamansa tulot, eikä rahaa ”ylimääräiseen” jää.

Tutkimuksessa kysyttiin säästökohdetta joko tulevaisuutta varten, tai sellaista, jota varten säästää jo nyt. Vastaajista hieman alle puolet säästi pahan päivän varalle. Tämä ei ole yllättävää, sillä pahan päivän varalle on hyvä varautua. Myös varallisuuden kerryttämistä varten haluttiin säästää. Vastaajat halusivat myös säästää lomamatkaa varten.

Tutkimuksessa selvitettiin summa, jonka vastaaja olisi valmis laittamaan säästöön kuukausittain. Suurin osa laittaisi säästöön 50-199 euroa kuukaudessa. Tämä ei ole yllättävää, sillä summa on kohtuullinen. Yllättävää oli se, että osa vastaajista oli valmis laittamaan säästöön jopa yli 500 euroa kuukaudessa, mitä voidaan pitää huomattavana summana. Mielenkiintoista oli myös huomata, että vain hyvin pieni osa ei olisi valmis laittamaan mitään säästöön. Tästä voidaan päätellä, että vastaajien keskuudessa säästämishalukkuutta kuitenkin löytyy, vaikka osa vastaajista kokikin, että rahaa ei säästöön jää.

Myös vastaajien säästämishorisontti selvitettiin tutkimuksessa. Suurin osa vastaajista olisi valmis laittamaan säästöön rahaa 1-5 vuoden ajan. Tämä on melko yllättävä tulos, sillä 1-5 vuotta voidaan pitää verrattain lyhyenä aikana. Toisaalta toiseksi suurin



vastausprosentti oli vaihtoehdolla ”yli 10 vuotta”, joten myös pidempiaikaiseen säästämiseen löytyi vastaajien joukosta kannatusta.

Tutkimuksessa selvitettiin myös vastaajille mieluinen säästämiskohde ja perustelut valitsemalleen vaihtoehdolle. Vastaajat säästäisivät mieluiten rahastoihin sekä talletuksiin. Tämä ei tullut yllätyksenä, sillä suomalaisten yleisin säästämismuoto on talletukset. Rahastojen suosittuus on kuitenkin hieman yllättävää, sillä niihin sisältyy myös riskiä. Perustelut säästökohteen valinnalle olivat tietämättömyys muista tuotteista, tuotteen riskittömyys sekä aikaisempi kokemus kyseisestä tuotteesta. Myös sijoitusneuvojan mielipiteellä oli jonkin verran vaikutusta sijoitustuotteen valinnassa.

Tutkimuksessa selvitettiin myös erilaisten tekijöiden vaikutusta vastaajan säästämis-  
halukkuuteen. Tulosten mukaan säästämis-  
halukkuuteen vaikuttivat hyvät tuotto-  
mahdollisuudet ja varojen helppo saatavuus. Tuotteen pitäisi kuitenkin olla myös vaivaton sekä riskitön. Tämä ei sinänsä yllätä, sillä olisihan se hienoa jos tuote olisi sekä hyvätuottoinen että riskitön. Tämä ei kuitenkaan usein ole mahdollista. Hieman yllättävää oli se, kuinka alhaisen suosion asiantuntijan suositus saavutti. Tulosten perusteella voidaan päätellä, että vastaajat haluavat myös itse tehdä säästämis-  
pää-  
töksiä, eikä aina tarvitse kääntyä asiantuntijan puoleen. Myös yleisen korkotason suosion vähäisyys oli hieman yllättävää.

Tutkimuksessa selvitettiin myös, onko vastaaja saanut Ruoveden Osuuspankilta tarpeeksi tietoa säästämisen eri vaihtoehdoista. Selvästi suuri enemmistö oli sitä mieltä, että on saanut tarpeeksi tietoa itselleen. Kieltävästi vastanneet olisivat halunneet lisätietoa rahastoista, osakkeista sekä muista yleisimmistä tuotteista. Vain muutama ihminen ei halunnut minkäänlaista tietoa pankilta säästämisen eri vaihtoehdoista. Tämän vastauksen vähäisyys on hyvä asia, sillä tutkimuksen perusteella voidaan näin ollen todeta, että vastaajilla on kiinnostusta säästämiseen ja siitä lisätiedon saamiseen. Muutama vastaaja oli vastannut myös, että pankilta ei olla oltu yhteydessä säästämiseen liittyvissä asioissa, joten tietoa ei ole.

Tutkimuksessa kysyttiin vastaajilta, miten he haluaisivat pankin olevan yhteydessä säästämiseen liittyvissä asioissa. Hieman yllättäen enemmistö vastaajista halusi olla itse yhteydessä pankkiin. Myös verkkopankin kautta toivottiin yhteydenottoja. Tämä ei ole sinänsä yllättävää, sillä jos pankki kontaktoi asiakasta verkon välityksellä, esi-

merkiksi verkkoviestillä, tämä saa aikaa miettiä viestissä olevaa asiaa. Esimerkiksi puhelimitse tapahtuva lähestyminen taas edellyttää sitä, että asiakas on välittömästi kontaktissa pankkitoimihenkilön kanssa. Tämä saattaa tuntua joidenkin asiakkaiden mielestä tungettelevalta. Tämän nojalla ei siis ole yllättävää, että puhelimitse tapahtuva kontaktointi oli vasta neljänneksi suosituin vaihtoehto tässä kysymyksessä. Toisaalta puhelimitse tapahtuvat yhteydenotot ovat usein pankin kannalta tuottavia.

Virtasen (2013) mukaan yleisin syy säästämättömyyteen on rahan puute. Virtasen (2013) tutkimuksen mukaan suurin osa laittaisi rahansa talletuksiin ja rahastoihin, joten nämä tulokset ovat linjassa tämän tutkimuksen kanssa. Voidaan siis sanoa, että tulokset ovat osittain yhteneväisiä Virtasen tutkimuksen kanssa, sillä suurin osa vastaajista säästi rahastoon tai talletuksiin. Nämä kaksi muotoa ovatkin molemmat melko riskittömiä sekä vaivattomia.

Pirttijärven (2014) mukaan yleisin syy säästämiseksi on säästäminen ”pahan päivän varalle” ja että tärkein sijoituskohteen valintaan vaikuttava tekijä on kohteen hyvä tuotto sekä tuotteen vaivattomuus. Nämä tulokset olivat yhteneväisiä tämän tutkimuksen kanssa. Hyvä tuotto ja vaivattomuus ovat asioita, joita varmasti moni toivoo kohteelta, johon on sijoittanut. Tämä ei kuitenkaan aina täysin pidä paikkaansa, sillä usein hyvä tuotto edellyttää myös asiaan perehtyneisyyttä.

## 7 Pohdinta

Opinnäytetyön tutkimusongelmana oli jatkuvan säästämisen vähäisyys Ruoveden Osuuspankissa. Ongelmasta jalostetut kysymykset, joihin vastausta pyrittiin saamaan, olivat: miten edistää Ruoveden Osuuspankin asiakkaiden jatkuvaa säästämistä ja millaiset tekijät vaikuttavat säästämisen aloittamiseen. Tavoitteena oli, että tutkimus antaa toimeksiantajalle sellaista tietoa, joka on konkreettisesti hyödynnettävissä säästämisen edistämiseksi.

Tulosten perusteella voidaan sanoa, että merkittävin syy säästämisen aloittamisessa oli rahan puute. Samalla kuitenkin suurin osa vastaajista oli valmis laittamaan tietyn summan rahaa säästöön kuukausittain muutaman vuoden ajan. Säästämishalukkuuteen vaikutti hyvä tuotto, tuotteen vaivattomuus, riskittömyys sekä varojen helppo saatavuus. On ymmärrettävää, että säästämistuotteen halutaan olevan tällainen,

mutta esimerkiksi hyvä tuotto-odotus ja riskittömyys ei useinkaan kulje käsi kädessä. Myös aiempi, oma tai tuttavan, kokemus tuotteesta vaikutti ymmärrettävästi säästämispäätöksen tekemiseen.

### **Tutkimuksen luotettavuuden arviointi**

Tutkimuksen lähtökohtana on tuottaa luotettavaa ja totuudenperäistä tietoa (Kananen, 2011). Tämä tutkimus alkoi teoriaan tutustumisella lähdeoteoksia lukien. Tällä varmistettiin se, että kysely toteutettiin teoriapohjaan viitaten. Jälkeenpäin ajateltuna teoriaan olisi kuitenkin voinut tutustua vieläkin kattavammin. Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset pohdittiin tarkasti ennen tutkimuksen toteutuksen aloittamista, joka helpotti tutkimuksen tekemistä.

Kanasen (2008) mukaan tutkimuksen validiteetin kannalta on tärkeää, että otos vastaa populaatiota. Tämän opinnäytetyön kyselyyn saatiin vastauksia monen ikäisiltä ja eri elämäntilanteessa olevilta ihmisiltä. Tutkimus toteutettiin postikyselynä ja asiakkailla oli riittävästi aikaa tutustua kyselyyn ja vastata siihen. Tutkimukseen valittu vastaajajoukko vastaa kohdeyrityksen koko populaatiota. Tutkimuksessa saatiin myös vastaus alussa esitettyihin tutkimuskysymyksiin. Näiden seikkojen valossa tutkimusta voidaan pitää luotettavana.

Tutkimus on linjassa aiempien vastaavien tutkimusten kanssa. Tutkimuksen mittarit mittaavat samaa asiaa mittaajasta ja mittauksen ajankohdasta riippumatta. Tutkimuksen tulokset esiteltiin tekstin lisäksi taulukoina, jolloin lukijalle muodostui mahdollisimman selkeä kokonaisuus tutkimuksen tuloksista.

### **Tutkimuksen onnistumisen arviointi**

Tämän opinnäytetyön tekeminen alkoi kunnolla alkuvuodesta 2015 ja koko työn tekemiseen meni aikaa reilu puoli vuotta. Alussa suunniteltu aikataulu oli jälkikäteen ajateltuna liian tiukka, joten siinä oli haasteellista pysyä. Aikataulu venyikin hieman alussa suunnitellusta valmistumisajankohdasta.

Tutkija on töissä toimeksiantajayrityksessä, joten kanssakäynti toimeksiantajan kanssa oli päivittäistä. Tämä auttoi tutkimuksen toteutusvaiheessa, sillä kysely lähetettiin paikan päältä pankin konttorista. Tutkija saikin paljon apua ja tukea toimeksiantajalta kyselyn toteutusvaiheessa. Kyselyssä tarvittava materiaali tarjottiin toimeksianta-

jayrityksen puolesta, ja toimeksiantaja oli erittäin mielellään mukana suunnittelemassa arpajaispalkintoa kyselyyn vastaajille.

Aihe oli tutkijan mielestä mielenkiintoinen mutta haastava. Jälkeenpäin ajateltuna tutkimuksen teoriaan olisi voinut perehtyä tarkemmin ennen kyselyn tekemistä, jolloin tutkimuksen tekeminen olisi saattanut olla selvempää ja helpompaa. Jos näin olisi tehty, myös kysymysten laatiminen olisi saattanut tulla helpommin.

Kaiken kaikkiaan tutkimus toteutui kuitenkin melko hyvin. Kyselyn toteutus onnistui hyvin ja vastaajamäärä oli tutkijalle positiivinen yllätys. Näin tutkimukseen saatiin hienosti tarvittavaa aineistoa, josta oli miellyttävä työstää materiaalia. Tulosten pohjalta saatiin myös tietoa tutkimusongelmaan.

### **Jatkotutkimusaiheita**

Seuraavissa tutkimuksissa jatkuvaan säästämiseen liittyen voisi syventyä niihin seikoihin, minkä vuoksi asiakkaat kokevat, että rahaa ei ole riittävästi säästämisen aloittamiseen. Tutkija voisi tutkia, mihin asiakkaan raha menee ja voisiko asiakas vähentää kulutustaan joiltain osa-alueilta aloittaakseen säästämisen. Lisäksi jatkotutkimuksena voisi tutkia asiakasneuvojen vaikutusta säästämisen myynnissä ja asiakkaan säästämispäätöksissä.

Tutkimuksen otantaa voisi myös laajentaa. Tutkimus rajattiin koskemaan vain asiakkaita, joiden kuukausittainen asiointi ylittää 2000 euroa. Jatkossa voisi olla mielenkiintoista nähdä, miten sellaiset asiakkaat, joiden asiointi ei ylitä 2000 euron kuukausirajaa, suhtautuvat säästämiseen. Tässä joukossa luultavasti on paljon opiskelijoita, jotka ovat tulevaisuuden potentiaalisia säästäjiä. Voisikin olla mielenkiintoista nähdä tutkimus, joka on rajattu koskemaan vain yhtä tiettyä kohderyhmää, esimerkiksi juuri opiskelijoita.

## Lähteet

Aaltio-Marjosola, I. 1999. Case-tutkimus metodisena lähestymistapana. Metodix – Metoditietämystä kaikille. Viitattu 8.3.2015.

[http://www.metodix.com/fi/sisallys/01\\_menetelmat/02\\_metodiartikkelit/aaltio\\_case\\_tutkimus/?tree:D=168988&tree:selles=&hrpDelimChar=%3B&parentCount=1](http://www.metodix.com/fi/sisallys/01_menetelmat/02_metodiartikkelit/aaltio_case_tutkimus/?tree:D=168988&tree:selles=&hrpDelimChar=%3B&parentCount=1)

Finanssialan keskusliitto. 2010. Sijoitusrahastotutkimus. Viitattu 12.10.2015.

[https://www.fkl.fi/materiaalipankki/tutkimukset/Dokumentit/Sijoitusrahastotutkimus\\_2010.pdf](https://www.fkl.fi/materiaalipankki/tutkimukset/Dokumentit/Sijoitusrahastotutkimus_2010.pdf)

Finanssivalvonta. 2015. ASP -tili. Viitattu 20.9.2015.

<http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Tuotteita/Talletukset/ASP-tili/Pages/Default.aspx>

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2005. Tutki ja kirjoita. 11. painos. Helsinki: Tammi.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. painos. Helsinki: Tammi

Järvinen, S. & Parviainen, A. 2014. Pääomaturvattu sijoittaminen. 3. uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Kananen, J. 2011. Kvantti. Kvantitatiivisen opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kananen, J. 2008. Kvantti. Kvantitatiivinen tutkimus alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kallunki, J-P., Martikainen, M. & Niemelä, J. 2011. Ammattimainen sijoittaminen. 7. p. Vantaa: Talentum.

Kivioja, P., Niiranen, V. & Kontkanen, E. 2007. Verotus-vakuutukset, säästäminen ja sijoittaminen. Helsinki: Finva.

Knüpfer, S. & Puttonen, V. 2011. Moderni rahoitus. 4.–5. painos. Helsinki: Sanoma Pro.

Kotler, P. & Armstrong, G. 2008. Principles of marketing. 12. painos. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Kotler, P. & Keller, K. L. 2006. Marketing management. Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.

Kotler, P. 2003. Marketing management. 11. painos. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.

NASDAQ OMX. 2013. Opi osakkeet 7. uudistettu painos. Helsinki: NASDAQ OMX.

Nousiainen, S. & Sundberg, S. 2013. Sijoituspalveluopas. 2. uudistettu painos. Helsinki: FINVA.

Nordea. 2015. Osakerahastot. Viitattu 01.11.2015.

<http://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/rahastot/osakerahastot.html>

Nordea. 2015. Yhdistelmärahastot. Viitattu 01.11.2015.

<http://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/saastot/rahastot/yhdistelmarahastot.html>

Nordnet. 2015. Korkorahastot. Viitattu 01.11.2015.

<https://www.nordnet.fi/rantetorget/rantefonder.html>

OP-Pohjola -ryhmä. 2015. Vuosikatsaus 2014.

OP-Pohjola -ryhmä. 2015. ASP -laina. Viitattu 12.9.2015.

<https://www.op.fi/op/henkiloasiakkaat/lainat/asuntolaina/asp-laina?id=20210>

Pirttijärvi, S. 2014. Sukanvarteen vai salkkuun. Ruoveden Osuuspankin henkilöasiakkaiden sijoituskäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät. Opinnäytetyö. Tampereen ammattikorkeakoulu, liiketalouden koulutusohjelma. Viitattu 01.11.2015.

[http://theseus.fi/bitstream/handle/10024/86755/Pirttijarvi\\_Silja.pdf?sequence=1](http://theseus.fi/bitstream/handle/10024/86755/Pirttijarvi_Silja.pdf?sequence=1)

Puttonen, V. & Repo, E. 2011. Miten sijoitan rahastoihin. 5. uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro.

Poikonen, P & Silvola, T. 2010. Eläkesäästäminen. Helsinki: Finva

Pörssisäätiö. 2015. Sijoitusrahasto-opas. Helsinki: Pörssisäätiö.

Pörssisäätiö. 2015. Sijoittajan vero-opas 2015. Helsinki: Pörssisäätiö.

Ruoveden Osuuspankin hallituksen toimintakertomus. 2014.

Ruoveden Osuuspankki toiminnan perusta. 2015. Viitattu 12.9.2015.

<https://www.op.fi/op/op-ryhma/op-ryhma/osuuspankit/ruoveden-osuuspankki-toiminnan-perusta?cid=151147278&srcpl=3>

Solomon, M., Bamossy, G. & Askegaard, S. 2002. Consumer behaviour: a European perspective. 2. painos. Harlow, Essex: Prentice Hall.

Solomon, M. 2009. Consumer behavior. Buying, having, and being. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Virtanen, E. 2013. Jatkuva säästäminen. Case: Honkilahden Osuuspankki.

Opinnäytetyö. Satakunnan ammattikorkeakoulu, liiketalouden koulutusohjelma. Viitattu 01.11.2015.

[http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/67397/virtanen\\_emilia.pdf?sequence=1](http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/67397/virtanen_emilia.pdf?sequence=1)

## Liitteet

### Liite 1. Kysely jatkuvasta säästämisestä

#### Taustatiedot

1. Mikä on ikänne?
  - 1) 18-24
  - 2) 25-34
  - 3) 35-44
  - 4) 45-54
  - 5) 55-64
  - 6) yli 65
  
2. Mikä on sukupuolenne?
  - 1) Mies
  - 2) Nainen
  
3. Mikä on ammattinne?
  - 1) Johtotehtävät
  - 2) Toimihenkilö
  - 3) Yrittäjä
  - 4) Työntekijä
  - 5) Opiskelija
  - 6) Eläkeläinen
  - 7) Kotiäiti
  - 8) Työtön
  - 9) Muu, mikä
  
4. Kuinka monta euroa ovat bruttotulonne kuukaudessa? (Tulot ennen veroja)
  - 1) Alle 1500
  - 2) 1500-2500
  - 3) 2500-3500
  - 4) 3500-4500
  - 5) Yli 4500

1) Ei tuloja

Kysely jatkuvasta säästämisestä

1. Säästättekö säännöllisesti?
  - 1) Kyllä
  - 2) Ei
2. Jos vastasitte edelliseen kysymykseen kieltävästi, miksi ette?
  - 1) Ei ole kiinnostusta
  - 2) Ei ole juuri nyt ylimääräistä rahaa
  - 3) Ei ole tarpeeksi tietoa säästämisestä
  - 4) En ole osannut aloittaa säästämistä
  - 5) Muu syy, mikä?
3. Mitä säästökohdetta varten haluaisitte aloittaa säästämisen/ säästätte jo?
  - 1) Kerryttääkseni varallisuutta
  - 2) Asuntoa varten
  - 3) Autoa varten
  - 4) Lapsille tai lapsenlapsille
  - 5) Lomamatkaan
  - 6) Pahan päivän varalle
  - 7) Muuhun, mihin?
4. Kuinka paljon olisitte valmis laittamaan säästöön kuukaudessa?
  - 1) alle 50 euroa
  - 2) 50-200 euroa
  - 3) 200-500 euroa
  - 4) 500-800 euroa



- 1) yli 800 euroa
- 2) en yhtään

1. Kuinka pitkäksi ajaksi olisitte valmis säästämään kuukausittain?

- 1) alle vuosi
- 2) 1-5 vuotta
- 3) 6-10 vuotta
- 4) yli 10 vuotta

2. Mitkä seuraavista säästämiskohteista kiinnostavat teitä?

- 1) Talletukset
- 2) Rahastot
- 3) Säästö- ja sijoitusvakuutukset
- 4) Eläkevakuutukset
- 5) ASP-tili

3. Kuinka paljon seuraavat seikat vaikuttavat säästämishalukkuuteen? 5=erittäin paljon 4=Melko paljon 3=En osaa sanoa 2=Melko vähän 1=Ei lainkaan

Hyvät tuottomahdollisuudet	5	4
3                      2                      1		
Varojen helppo saatavuus	5	4
2                      1		3
Yleinen korkotaso	5	4
3                      2                      1		
Tuotteen vaivattomuus	5	4
2                      1		3
Tuotteen riskittömyys	5	4
3                      2                      1		
Asiantuntijan suositus	5	4
3                      2                      1		
Oma kokemus		5
4                      3                      2                      1		

1. Koetteko saaneenne pankilta riittävästi tietoa säästämisen eri vaihtoehtoista?
  - 1) Kyllä
  - 2) Ei
  
2. Millä tavoin toivoisitte pankin olevan yhteydessä säästämiseen liittyvissä asioissa?
  - 1) Puhelimitse
  - 2) Verkkopankissa
  - 3) Kirjeitse
  - 4) Haluan itse olla yhteydessä
  - 5) Muuten, miten?

Kiitos vastauksistanne!

## Liite 2. Saatekirje



SAATE

14.4.2015

---

HYVÄ VASTAANOTTAJA,

Olen liiketalouden opiskelija Jyväskylän ammattikorkeakoulussa ja teen parhaillaan opinnäytetyötä jatkuvasta säästämisestä. Työ toteutetaan yhteistyössä Ruoveden Osuuspankin kanssa ja sen tarkoituksena on selvittää Ruoveden Osuuspankin asiakkaiden säästämiskäyttäytymistä sekä siihen vaikuttavia tekijöitä. Pyydän teitä palauttamaan kyselylomakkeen oheisessa vastauskuoressa, jonka postimaksu on valmiiksi maksettu.

Kyselyn tiedot käsitellään luottamuksellisesti ja nimettöminä. Vastaattehan kyselyyn mahdollisimman pian, kuitenkin viimeistään 28.4.2015.

Kyselyyn vastanneiden kesken arvotaan kaksi kappaletta 50 euron rahastolahjakortteja. Halutessanne voitte osallistua arvontaan täyttämällä oheisen arvontalomakkeen ja palauttamalla sen kyselylomakkeen mukana.

Kiitos vastauksistanne!

Ystävällisin terveisin

Jaana Hyödynmaa

## Liite 3. Arvontalomake

**ARVONTALOMAKE**

Mikäli haluatte osallistua rahastolahjakorttien arvontaan, pyydän täyttämään tietonne tähän lomakkeeseen. Lomakkeen tiedot käsitellään luottamuksellisesti, eikä niitä yhdistetä kyselyn vastauksiin tai anneta sivullisten tietoon.

Nimi: \_\_\_\_\_

Osoite: \_\_\_\_\_

Puhelinnumero: \_\_\_\_\_

Sähköpostiosoite: \_\_\_\_\_

Onnea arvontaan!

Voittajille ilmoitetaan henkilökohtaisesti.